

formations commerciales

2005

A.RE.COOP., mode d'emploi

A.RE.COOP. est l'organisme de formation des coopératives d'Hlm.

A ce titre, elle développe une offre de formation sur les métiers spécifiques des coopératives d'Hlm, en accompagnement du Projet fédéral adopté en septembre 2003.

Les thèmes de formation proposés dans ce document se rapportent aux aspects commerciaux de la vente de logements en accession sociale à la propriété et en PSLA. Ils ont vocation à être organisés en intra, dans vos locaux, pour un groupe d'au moins trois personnes.

Des formations à la carte

Notre offre de formation peut être adaptée à vos attentes spécifiques. N'hésitez-pas à nous solliciter à ce sujet.

Le financement de vos actions de formation

Les sessions de formation organisées par A.RE.COOP. donnent lieu à une convention de stage qui vous permet de les financer au titre du plan de formation de votre coopérative d'Hlm.

Si votre coopérative d'Hlm cotise au compte de groupe « coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Habitat Formation, le coût des formations A.RE.COOP. est pris intégralement en charge par ce dispositif conventionnel. Cotisent obligatoirement au compte de groupe les coopératives d'Hlm ayant des salariés couverts par la convention collective nationale de branche des coopératives d'Hlm.

Renseignements et inscriptions

Vous trouverez en fin de document un formulaire à nous adresser si vous souhaitiez organiser l'une ou plusieurs des sessions présentées.

Christine HERBIN (01 40 75 68 60 – federation@hlm.coop) est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.



Commercialiser les produits et les prestations d’une coopérative d’Hlm

✖ Les objectifs de la formation

De par ses spécificités, la coopérative d’Hlm exploite différentes pratiques et de nombreuses spécificités techniques dont il convient de régulièrement rappeler les principaux aspects et le moyen de les vendre : particularités de la VEFA, caractéristiques et vente du PSLA, atouts de la sécurisation Hlm, prestations annexes (syndic, vente Hlm…).

Au delà d’un rappel de ces connaissances, il convient de créer les argumentaires et contre-argumentaires commerciaux, de conduire les entretiens commerciaux en 3 étapes :

1 : le diagnostic des besoins et motivations du prospect,
2 : le choix de la proposition,
3 : la vente de la proposition ;
et d’en assurer le suivi pour la satisfaction.

Ainsi le métier de commercial en coopérative d’Hlm est considérablement plus sophistiqué que dans le secteur privé. Mais le commercial doit en connaître les rouages. L’objectif de cette formation consiste à rappeler les aspects techniques (VEFA, PSLA, sécurisation, vente Hlm…) et de doter les commerciaux d’une véritable démarche structurée d’entretien commercial et de méthodes de traitement des objections.

✖ Public visé

Le dispositif commercial, son encadrement et toutes les personnes chargées indirectement ou directement de la mission commerciale.

✖ Principaux thèmes traités

Au cours de cette formation, les thèmes suivants seront traités :

- La vefa : principes et réglementation
- Le PSLA : principes et réglementation
- La vente Hlm pour le compte de : principes et réglementation
- La vente Hlm à l’occupant : principes et réglementation
- Les argumentaires technico-commerciaux de chacun des produits
- La démarche commerciale structurée en 3 temps : 1 Comprendre la demande, 2 Choisir la meilleure offre, 3 Convaincre de la solution sans contraindre.
- Traiter les objections et emporter la décision
- Valider, verrouiller sécuriser, suivre la vente

✖ Animation pédagogique

Chaque action de formation se déroule en intra sur deux fois deux jours. L’animation est assurée par Fabien AMATHIEU, consultant en marketing immobilier. La formation alterne exposés, débats et exercices de simulations vidéo.

✖ Coût

- salarié(s) de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d’Hlm » ouvert auprès d’Habitat-Formation :	GRATUIT
- autres participants :	Nous consulter



Les aspects commerciaux et marketing du PSLA

✖ Les objectifs de la formation

La nouvelle formule d'accession progressive dite PSLA (Prêt Social Location Accession) présente un cadre rénové pour l'accession sociale à la propriété. Ce dispositif techniquement sophistiqué suppose un certain nombre de préalables et des conditions d'emploi spécifiques afin d'obéir à sa mission d'accession sociale.

Il s'agit, à l'occasion de cette formation, de sensibiliser les commerciaux à la technicité de cette nouvelle formule d'accession sociale, à la gestion du suivi durant la période dite de «pré-accession», et d'inscrire cette formule dans la palette plus large des possibilités et atouts des différents dispositifs dont sont dotés les coopératives d'Hlm.

✖ Public visé

Le dispositif commercial, son encadrement et toutes les personnes chargées indirectement ou directement de la mission commerciale.

✖ Principaux thèmes traités

Au cours de cette journée, les thèmes suivants seront traités :

- La location-accession et les dispositions initiales de la loi du 12 juillet 1984
- Les spécificités du PSLA
- Les contraintes réelles et supposées
- Les atouts indiscutables et compétitifs
- Le PSLA et la sécurisation Hlm
- Le plan de financement avec le PSLA
- Le diagnostic de faisabilité/potentialité/intérêt du prospect
- L'argumentation au prospect
- Le suivi à l'aide de la boite à outil marketing direct

✖ Animation pédagogique

Chaque action de formation, d'une durée d'une journée, est organisée par A.RE.COOP. L'animation est assurée par Fabien AMATHIEU, consultant en marketing immobilier. La formation alterne exposés, débats et exercices de simulations.

✖ Coût

- salarié (s) de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Habitat-Formation :	GRATUIT
- autres participants :	Nous consulter



Comment vendre la sécurisation pour vendre plus et mieux

✖ Objectifs de la formation

Rien ne s'oppose à l'emploi par les commerciaux des coopératives d'Hlm d'arguments de sécurisation à la fois pour conforter une vente signée mais aussi (et surtout) encourager les indécis, les inquiets à s'engager en toute confiance. En un mot la sécurisation doit permettre de vendre un petit peu plus ou faciliter considérablement la décision.

Encore faut-il que les forces commerciales en maîtrisent l'emploi, en comprennent l'usage et s'en approprient la perspective de bénéfices commerciaux personnels.

Pour faciliter cette appropriation, A.RE.COOP. vous propose **deux formules distinctes d'actions de formation** adaptées à différents niveau de préoccupation de chaque société coopérative Hlm.

✖ Public visé

Le dispositif commercial, son encadrement et toutes les personnes chargées indirectement ou directement de la mission commerciale.

✖ Thèmes traités

Version 1 journée : initiation

- Présentation et explication détaillée de chacun des dispositifs de la sécurisation
- Collecte des remarques, commentaires et difficultés
- Atelier de travail pour bâtir la meilleure utilisation personnelle de la sécurisation dans le schéma de la vente
- Test, simulation et ajustement des solutions
- Ecriture des solutions

Version 2 jours : approfondissement

- Analyse de la démarche commerciale existante
- Ajustement des différentes étapes
- Présentation du bouquet de sécurisation et débat
- Travail en sous groupe : a quel moment et comment insérer la sécurisation dans la démarche de vente ?
- Exposé sur les objections
- Tactique de traitement des objections avec l'utilisation de la sécurisation
- Simulation vidéo à partir de cas types écrits par les participants
- Ecriture de la démarche d'emploi et des bénéfices de la sécurisation

✖ Animation pédagogique

L'animation du stage sera assurée par Fabien AMATHIEU, consultant en marketing immobilier. La formation alterne exposés, débats et simulations.

✖ Coût

- salarié (s) de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Habitat-Formation :	GRATUIT
- autres participants :	Nous consulter



Le plan de financement de l'acquéreur

✖ **Les objectifs de la formation**

Les éléments financiers sont un des éléments moteur majeurs dans la décision d'achat. Curieusement, les commerciaux ont souvent laissé les choix financiers leur échapper en reportant cette partie de la négociation entre les mains des établissement bancaires, dont ce n'est pas le métier : le prêt est le métier de la banque, non le financement et encore moins l'immobilier. Un plan de financement est un ensemble de choix dont le prêt et ses modalités sont au cœur.

Par ailleurs, de part l'existence de plafonds de ressources (PAS, PLI, etc...) inhérentes au secteur coopératif, la vente devient un peu plus technique. Les conseillers commerciaux doivent redevenir maîtres du financement de leur client.

Cette formation principalement centrée sur la pratique des cas aborde deux points :

- Les mécanismes et différents types de prêts
- Le plaisir de « jouer » avec les chiffres pour se donner les moyens de vendre un peu plus en volume et en qualité.

✖ **Public visé**

Les commerciaux, responsables commerciaux et personnes chargées du suivi commercial.

✖ **Principaux thèmes traités**

§ Panorama des différents types de prêts et de leur spécificité
§ Evaluer les ressources par rapport aux plafonds à respecter
§ Combiner avantageusement les différents types de financements
§ Simuler les plans de financement par Internet
§ Mettre au point des documents de plan de financement à utiliser en entretien commercial

✖ **Animation pédagogique**

L'animation du stage sera assurée par Fabien AMATHIEU, consultant en marketing immobilier. Le stage fera alterner exposés, simulation de plan de financement et d'entretiens. Plus de 50% du temps sera consacré aux simulations concrètes de financement.

La durée du stage est d'une journée.

✖ **Coût**

- salarié (s) de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Habitat-Formation :	GRATUIT
- autres participants :	Nous consulter



Le cadre juridique de la vente en l’état futur d’achèvement
Module 1 : initiation

✖ Les objectifs de la formation

Cette formation a pour objectifs :

- de connaître les bases juridiques de la vente en l’état futur d’achèvement (VEFA)
- d’identifier les points clés des spécificités coopératives

✖ Public visé

Monteurs d’opération, juristes, commerciaux, personnes chargées d’administrer les ventes débutants dans un projet de VEFA coopérative.

✖ Principaux thèmes traités

Introduction : la VEFA et les coopératives d’Hlm

La formation du contrat : le contrat préliminaire :

§ Droits et obligations du vendeur et de l’acquéreur
§ Documents annexes : notice sommaire, plans…
§ Les conditions suspensives
§ La réalisation de la vente

La vente en l’état futur d’achèvement et le déroulement de l’opération :

§ L’acte et les documents annexes
§ Les droits et obligations des parties
§ L’achèvement et la remise des clefs
§ Les garanties et les responsabilités du vendeur : définitions et mises en oeuvre

✖ Animation pédagogique

L’animation du stage sera assurée par Pascale HERMANN, consultante en droit immobilier. Le stage fera alterner exposés et échanges sur la base d’un document remis par la formatrice.

La durée du stage est d’une journée.

✖ Coût

- salarié (s) de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d’Hlm » ouvert auprès d’Habitat-Formation :	GRATUIT
- autres participants :	Nous consulter



Le cadre juridique de la vente en l'état futur d'achèvement
Module 2 : approfondissement

✖ **Les objectifs de la formation**

Cette formation a pour objectifs d'appliquer le droit de la vente en l'état futur d'achèvement et d'identifier les points clés de la relation vendeur-acquéreur.

✖ **Public visé**

Monteurs d'opération, juristes, commerciaux, personnes chargées d'administrer les ventes débutants dans un projet de VEFA coopérative.

✖ **Principaux thèmes traités**

Le contrat préliminaire et les documents publicitaires :

§ Le contenu
§ Documents annexes : notice sommaire, plans, dessins …
§ Les documents publicitaires

La préparation de l'acte de vente :

§ Le règlement de copropriété
§ Le cahier des charges
§ Le projet d'acte
§ Les documents annexes : la notice descriptive, les plans ….
§ Les attestations d'assurance

Le déroulement de l'opération :

§ Les appels de fonds
§ La gestion des écarts entre engagement contractuel et réalisation
§ Les avenants
§ La livraison au client : procès-verbal de remise des clés
§ La levée des réserves

✖ **Animation pédagogique**

L'animation du stage sera assurée par Pascale HERMANN, consultante en droit immobilier. Le stage fera alterner exposés et échanges sur la base d'un document remis par la formatrice.

La durée du stage est d'une journée.

✖ **Coût**

- salarié (s) de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Habitat-Formation :	GRATUIT
- autres participants :	Nous consulter

Formulaire d'intention

A.RE.COOP.

A retourner par courrier : **A.RE.COOP.**
14, rue Lord Byron
75 008 Paris

ou par télécopie : **01 40 75 70 66**

> Organisme

Raison sociale (*) : ____

Adresse : ____

____

Personne chargée du suivi du dossier : ____________________________

(*) de l'entité signataire de la convention de stage

Cet organisme cotise au compte de groupe «coopératives Hlm»
ouvert auprès d'Habitat Formation ☐ OUI

> Session(s) retenue(s)

Nous sommes intéressés pour organiser en intra l'une ou plusieurs des sessions suivantes :

	Intitulé	Nombre de participants	Dates envisagées
☐	Commercialiser les produits et les prestations d'une coopérative d'Hlm		
☐	Les aspects commerciaux et marketing du PSLA		
☐	Vendre la sécurisation Hlm - initiation		
☐	Vendre la sécurisation Hlm - approfondissement		
☐	Le plan de financement de l'acquéreur		
☐	Le cadre juridique de la vente en VEFA – initiation		
☐	Le cadre juridique de la vente en VEFA - approfondissement		